



Haz que la gente te elija a TI!!

Diana Sampedro
Estratega de Marketing Digital y
Anuncios

Estrategia completa de
Marketing Organico que
convierte tus vistas en
clientes reales. Incluye
tutoriales paso a paso con
IA

Haz que la gente te elija a ti: Estrategia completa de marketing orgánico

¡Una guía completa de marketing digital que convierte tus vistas en seguidores reales y clientes que comprenden!

Aquí te comparto un panorama completo y actual del marketing digital, tanto del presente como del futuro, para que no pierdas el tiempo creando contenido sin rumbo.

El comportamiento de compra cambió: la gente ya no responde igual a los anuncios fríos. Hoy, las marcas personales, los negocios pequeños y las tiendas online crecen cuando logran **generar confianza**, mostrar presencia diaria y construir una identidad clara.

El contenido orgánico se convirtió en el principal puente entre un desconocido y una venta. Si una persona llega a tu perfil y, en segundos, entiende quién eres, qué ofreces y por qué le conviene quedarse, ya ganaste más de la mitad del camino.

EL PASO A PASO:

1. Avatar: Define tu cliente ideal y lenguaje

Antes de grabar, diseñar o escribir, debes tener claro **a quién quieres atraer**.

Crea tu avatar ideal con estos puntos:

- Problemas que le quitan paz
- Objetivos reales (no los genéricos). Ejemplo: Puedes perder peso en un mes sin dejar de comer lo que te gusta.
- Palabras que usa en su día a día. Perder peso, comer sano, ejercicio en casa etc
- Creencias, miedos y aspiraciones. Una receta hecha en 10 minutos sin descuidar tus

rutinas.

- Cómo consume contenido: rápido, educativo, emocional, visual
- Situación financiera y etapa de vida. Trabaja, ama de casa, divorciada, madre soltera, mayor de 40 años, etc.
- **AnswerThePublic.com** (preguntas reales). Vete a esta herramienta en tu buscador y encontrarás preguntas frecuentes de tus clientes potenciales. Usas para crear contenido que ya están buscando y así aseguras que Instagram sea una fuente de clientes potenciales que ven tu contenido, te siguen y luego te compran.
- **Google Trends** (tendencias por país). Simplemente teclea Google Trends en tu navegador, inserta un tema de acuerdo a tu nicho y la región exacta que quieres mirar, y te dará los temas relacionados, las búsquedas que las personas hacen y en qué regiones o ciudades es tendencia.
- **YouTube** (temas que ya generan visitas). Igual, inserta una palabra clave en la paleta de búsqueda y allí te dará todos los temas relacionados con tu industria, así como los comentarios y las preguntas que se hacen.
- **Amazon (reseñas que revelan la frustración de los consumidores)**. De igual manera que YouTube. Utiliza la paleta de búsqueda para ver qué busca tu cliente ideal.
- **ChatGPT**: Ahora, con inteligencia artificial, puedes preguntar directamente, después de que le describas quién es tu cliente ideal y cómo les puedes ayudar, que te entregue ideas de contenido y/o deseos y frustraciones que tienen para que generes ideas a partir de allí. Utilízalas! Ya ChatGPT está alimentado con información valiosa que te ayudará.

2. Optimización de perfil: tu escaparate digital y tu tarjeta de presentación.

Tu perfil es tu primera impresión. Si está desordenado, confuso o apagado, la gente no avanza.

Elementos esenciales:

- **Foto o imagen clara:** si no quieres mostrar tu rostro, puedes usar una ilustración o avatar profesional hecho con IA, un logo de marca o negocio que no esté demasiado

conglomerado.

- **Biografía breve:** En tres líneas, describe a quién ayudas (tu cliente ideal), qué problema resuelves y qué entregas como resultado. También puedes incluir tu experiencia o tus testimonios. Por ejemplo, he ayudado a más de 100 personas a alcanzar la libertad financiera en menos de 3 meses. Lidero una comunidad de empresarios, emprendedores, etc. O certificada en ..., etc.
- **Oferta destacada:** ¿Qué transformación o promesa de valor ofreces? Recuerda que tu oferta es la llave de conversión. Trabaja en una oferta irresistible que destaque los cambios o logros que tu cliente obtendrá al comprar tu producto o servicio. Esa oferta debe ser fácil de alcanzar.
- **CTA (llamada a la acción directa): una frase simple que invite a acceder al enlace.** Ejemplos: Descarga mi guía gratuita para empezar; empieza aquí (agrega tu enlace con un emoji). Únete a mi comunidad. Contáctame para una consulta gratuita, etc..

Una buena biografía no habla primero de ti; habla del lector. La claridad retiene. La confusión espanta. Aquí te dejo cómo se ve mi perfil en Instagram 🙌



. Aquí te doy dos ejemplos más de perfiles que sigo y que son muy buenos y tienen bastante

experiencia.



monikmontanez ✓ ...

MONICA MONTAÑEZ | MARKETING DIGITAL | REDES SOCIALES | REELS

1,580 posts 755K followers 2,706 following

Digital creator

🏆 DUPLICA las vistas de tus historias en 24 Horas, para que VENDAS + 💰 800

Alumnos conectando y vendiendo por Historias... more

🔗 www.monicamontanez.com/historias-1 and 3 more

📍 monikmontanez



Followed by adelgaza20, rasheldiaz, and rosemarycalderon



stephcomonfort ...

Stephanie Comonfort | Marketing y Marca Personal

2,021 posts 371K followers 569 following

🚀 Ayudo a marcas personales a escalar y vivir de sus negocios digitales en Insta

🔗 Con mi método VIRAL

💰 +\$4M generados... more

Vancouver, Vancouver, British Columbia

🔗 pbm.spotlightmediasc.com/organico and 2 more

📍 stephcomonfort



Followed by dsdigitaladvertising, yanethcabezasg, and rasheldiaz

3. El contenido que convierte: de la vista al seguidor, y del seguidor al cliente

El contenido orgánico funciona cuando mezcla tres cosas:

3.1 Contenido TOP

- **T– Transformación:** resultados, ejemplos, casos reales.
- **O– Orientación:** tips prácticos y aplicables.
- **P– Personalidad:** tu estilo, tu forma de ver el mundo, tus valores y tu conexión.

Combinar estas 3 dimensiones te hace memorable y diferencia tu presencia de la de la competencia.

3.1. Estrategia de contenido: frecuencia, formatos y textos

No existe un número mágico, pero sí un ritmo saludable:

Publica entre 3 y 6 veces por semana.

Lo importante es mantener la constancia y la coherencia visual. Si no puedes, al menos crea videos que tú sabes que resuelven un punto de dolor de tu cliente ideal. Hazlos soñar con la transformación.

Tipos de contenido que funcionan hoy

- **B-roll:** tomas cotidianas, estéticas, listas para narración en off.
- **Faceless:** contenido sin mostrar el rostro; perfecto para quienes prefieren la privacidad.
- **Educativos breves:** microtutoriales, datos, pasos, advertencias.
- **Autoridad:** análisis, experiencias personales, resultados, estadísticas, artículos leídos.
- **Historias:** situaciones reales que ayudan a conectar emocionalmente. Pueden ser de tu vida y experiencias como la de clientes o testimonios reales.

3.2 Palabras clave

Las keywords se les llama en inglés; no son solo para una página web; también hacen que tu contenido sea detectado por las plataformas.

Inclúyelas en:

- Títulos
- Subtítulos
- Descripciones
- Hashtags

- El propio guion del reel o video

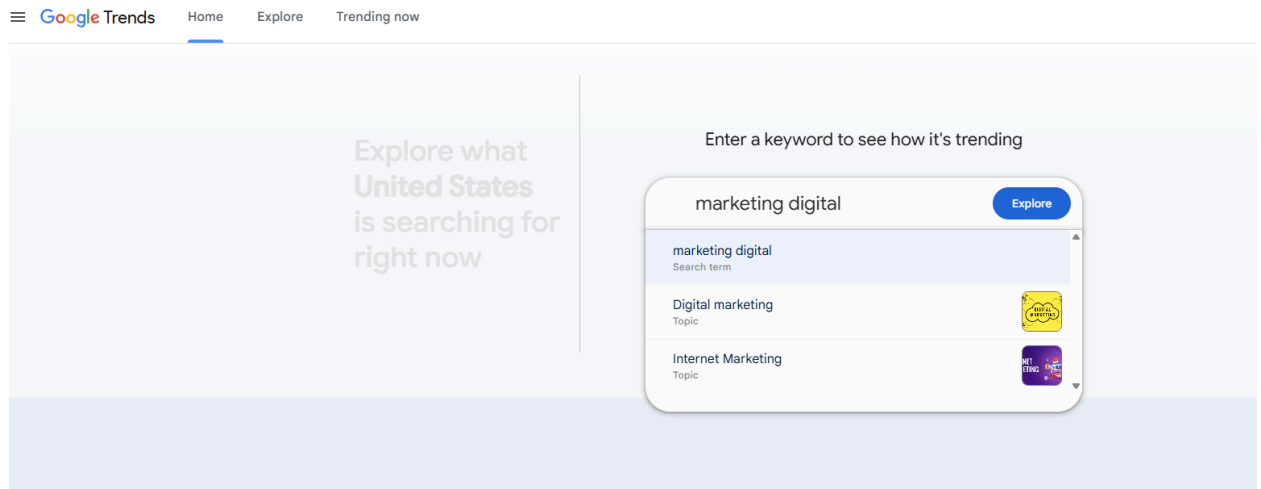
Herramientas útiles:

- **AnswerThePublic.com** (preguntas reales). Vete a esta herramienta en tu buscador y encontrarás preguntas frecuentes de tus clientes potenciales. Usas para crear contenido que ya están buscando y así aseguras que Instagram sea una fuente de clientes potenciales que ven tu contenido, te siguen y luego te compran.

Prompt	Useful?	Intent	Sentiment	Brands
¿Cuáles son las mejores plataformas para gestionar campañas de marketing digital?	 	I N	Positive	Salesforce Marketing Cloud
¿Cuáles son las mejores plataformas para gestionar campañas de publicidad en redes sociales?	 	C I	Get AI response to view sentiment	Get AI Response
¿Qué herramientas digitales ayudan a mejorar el análisis de datos en marketing?	 	I		
Comparativa de herramientas SEO para pequeñas empresas.	 	C I		
¿Cómo puedo automatizar el marketing por correo electrónico para mi negocio?	 	I T		
¿Qué agencias de marketing digital ofrecen servicios de SEO local en mi área?	 	C		
¿Dónde puedo contratar servicios profesionales de marketing digital en Estados Unidos?	 	N C		
Software de email marketing con automatización avanzada.	 	C		
¿Qué software es más efectivo para la gestión de redes sociales en marketing digital?	 	I C		
¿Cómo puedo mejorar el posicionamiento orgánico de mi sitio web?	 	I		

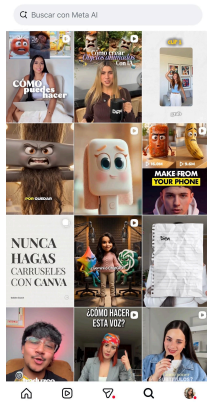
- **Google Trends** (tendencias por país). Simplemente teclea Google Trends en tu navegador, inserta un tema de acuerdo con tu nicho y la región exacta que quieres mirar, y te dará los temas relacionados, las búsquedas que las personas hacen y en qué

regiones o ciudades son tendencia.



- **YouTube** (temas que ya generan visitas). Igual, inserta una palabra clave en la paleta de búsqueda y allí te dará todos los temas relacionados con tu industria, así como los comentarios y las preguntas que se hacen.
- **Amazon (reseñas que revelan la frustración de los consumidores)**. De igual manera que YouTube. Utiliza la paleta de búsqueda para ver qué busca tu cliente ideal.
- **ChatGPT**: Ahora, con inteligencia artificial, puedes preguntar directamente, después de que le describas quién es tu cliente ideal y cómo les puedes ayudar, que te entregue ideas de contenido y/o deseos y frustraciones que tienen para que generes ideas a partir de allí. Utilízalas! Ya ChatGPT está alimentado con información valiosa que te ayudará.
- **Amazon**: Inserta tu tema o palabra en la barra de búsqueda para que también observes lo que se mueve en relación con tu producto o tema.
- **Reddit**: Muchas personas están utilizando Reddit como una fuente increíble de
- **Instagram o Facebook** : paleta de búsqueda. Igual ingresa una palabra o búsqueda específica y no solo encontrarás temas, sino también qué contenido están creando otras

cuentas en tu sector.



- Google Ads Planner: debes crear una cuenta en Gmail y luego Google Ads Manager para así utilizar esta herramienta. Allí puedes ingresar palabras clave, cortas y largas, y ver qué competencia tienes. Te aconsejo it por las de mediana a menor competencia para que tu contenido sea único y atraiga clientes calificados. Te pedirá una tarjeta de débito, pero no te preocupes, es parte del proceso. No te cobrará, quizás solo te pida \$1 dólar para asegurarse de que si corres anuncios en el futuro tengas forma de pago.

[Keyword Planner](#)
Plan from Jan 27, 2026, 4 PM, GMT-05:00

Some of the keywords were removed and won't be used for keyword ideas.

🔍 sobre peso United States 🇺🇸 Spanish 🌐 Google 📅 Jan - Dec 2025

Broaden your search: + la pérdida de peso + problemas de salud + las condiciones de salud + obeso + diabetes mellitus + estrés + papel peso

🔍 Exclude adult ideas X Add filter 85 keyword ideas available

☐ Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Three month change	YoY change	Competition	Ad impression share	Top of page bid (low range)	Top of bid i ra
☐ sobre peso	70	-20%	-20%	Low	—	—	
Keyword ideas							
☐ dieta para sobrepeso	10	0%	0%	High	—	—	
☐ 75 kilos es sobrepeso	10	0%	0%	Low	—	—	
☐ a los cuantos kilos se considera sobrepeso	10	+∞	+∞	Low	—	—	
☐ a que se debe el sobrepeso y la obesidad	10	0%	-100%	—	—	—	
☐ a que se le llama sobrepeso	10	0%	0%	—	—	—	
☐ alimentos para el sobrepeso	10	0%	-100%	—	—	—	
☐ calculo sobre peso	10	+∞	0%	Low	—	—	

En estas herramientas, ingresas un tema de tu industria y encontrarás material para crear tu contenido. Por ejemplo: “Perder peso después de los 40 años”. Una vez entres esta pregunta, te darás cuenta de que aparecerán temas relacionados y preguntas que los usuarios hacen al respecto. Observa bien y útilas para tu propio contenido. Estás ayudando a muchas personas que tienen esas mismas preguntas. Y eso precisamente es lo que debes hacer en redes sociales: ayudar a otros porque así te conocerán como la persona indicada, te seguirán y eventualmente te comprarán.

4. Cómo usar IA para escribir, diseñar y multiplicar ideas

La IA no reemplaza tu voz; amplifica tu creatividad.

4.1 IA para copywriting Gratuitas:

- ChatGPT
- Google Gemini
- CoPilot

Ejemplo de prompt efectivo:

"Escribe un guion de 15 segundos para un reel dirigido a personas que están cansadas de publicar sin obtener resultados. Mantén el tono cercano y propón una acción sencilla."

Más ejemplos de prompts listos para usar

(Lo que te resalto en negro es para que lo adaptes a tu estilo.)

- **Reels educativos:** "Explica en 20 segundos qué es el marketing orgánico con ejemplos simples y agrega un CTA para guardar."
- **Carouseles:** "Crea un carrusel de 7 diapositivas con errores comunes en **(cita el tema del que quieres hablar)**. Cada diapositiva debe tener una frase corta y clara." Comienza con un título gancho que detenga el scroll y sea directo al problema que resuelvo. Crea curiosidad para que lean hasta el final. Incluye una llamada a la acción en la última plantilla. Ejemplo : Comenta la palabra _____. Para enviarte más información.

- **Faceless reels: son reels sin mostrar tu rostro.** "Genera un guion de 12 segundos con b-roll, con un inicio llamativo y un final que motive a compartir que tenga que ver con _____." (Agrega tu tema de interés).
- **Storytelling:** "Ayúdame a crear un guion de no más de 1000 caracteres para usar en una publicación de Instagram o Facebook (**tú escoge si quieres video o carrusel — estos son los mejores formatos para storytelling**). Protege la gramática. Que cuente la historia breve de (**menciona a alguien que trató tu servicio o ensayó tu producto dentro de tu círculo de amigos o clientes**) durante meses sin resultados, y cómo mejoró al aplicar una estrategia o al usar tu producto o servicio." Puedes empezar por tu propia historia.
- **Investigación de mercado:** "Lista los 10 mayores **miedos de tu cliente ideal** que quiere conseguir resultados definitivos o solucionar un problema basados en búsquedas reales."
- **Diseño:** "Dame 5 ideas de portadas minimalistas para reels sobre (**productividad**), usando tonos suaves (o de mi marca que son —.)" - especifica tus colores de marca.

Nuevas herramientas para b-roll y contenido sin rostro

- **Pexels y Pixabay:** bibliotecas enormes de videos y fotos libres de derechos. Solo entra una palabra que se asocie con lo que quieres ilustrar, por ejemplo: "Mujer tomando café" o "Hombre enojado", y te dará una lista de imágenes que puedes descargar gratis a tu teléfono y utilizar en tus publicaciones. Solo agrega un texto encima de tu mensaje y listo. Eso es un brll sin tu presencia en cámara.

www.pexels.com

www.pixabay.com

- **CapCut Templates:** plantillas listas para reels virales. (Accede a mi minicurso para edición de videos con CapCit e Instagram al final de esta guía)
- **Videos sobre tu tema en YouTube** o utiliza inteligencia artificial como Sora, Klingi o Google Labs (Flow) para que puedas crear tus propios videos con prompts de tu propia imaginación. Sora, te da pocos segundos gratis, HeyGen igual. Estos dos sirven para

clonar tu imagen y hacer videos tuyos, pero no tienes que hablar tú directamente en cámara.

Revisa el final de este documento para acceder a los tutoriales sobre cómo hacerlo.

El formato carrusel en Instagram

Los carruseles están creciendo porque aumentan la **retención**: el usuario pasa más tiempo deslizando y el algoritmo lo interpreta como contenido útil.

Qué quiere el algoritmo hoy

- **Guardados** → utilidad
- **Compartidos** → impacto
- **Comentarios** → conexión
- **Retención** → tiempo en pantalla

Cómo generar estas señales

- Para **guardados**: Crea listas, pasos, guías, demostraciones.
- Para compartir: frases que representen o resuenen con tu audiencia y datos sólidos.
- Para **comentarios**: preguntas directas, comparaciones.
- Para retención: cortes rápidos, subtítulos claros, ritmo dinámico, ganchos visuales como tomar un café, escribir, sostener el micrófono, sentarse o pararse. Para carruseles, sencillos pero vibrantes. Pueden ser fotos tuyas o hechos en Canva. Se creativo/a.

5. Figuras públicas latinas y anglo exitosas y por qué funcionan

Estos creadores no crecieron solo por estética; triunfan por la conexión, la claridad y la constancia. Búscalas en las redes sociales y detalla su contenido. ¿Cómo se expresa qué contenido les va mejor, si tienen comentarios y compartidos?

- **Vilma Núñez:** comunica con precisión, estructura y autoridad.
- **Margarita Pasos:** combina psicología, motivación y narrativa.
- **Tony Robbins:** domina la comunicación emocional y la energía en escena.
- **Mónica Montañez:** autenticidad visual; mezcla de estética y mensajes directos.
- **Stephenie Comfort:** estilo claro, contenido útil y presencia constante.
- **Manu Gonzales, creadora de Digitalis:** enfoque fresco, ritmo rápido y visuales atractivos.

Todos ellos tienen en común:

- Identidad sólida
 - Mensaje memorable
 - Ritmo constante
 - Nicho claro
 - Contenido reconocible
-
- Comparten contenido que su audiencia puede valorar como importante y aplicar de inmediato.
-

6. El embudo de marketing: tu sistema de ventas

Necesitas un camino para guiar a la gente desde tu contenido hasta la venta. Un embudo de marketing es tu puerta de entrada hacia las conversiones. Las personas interesadas en tu contenido llegarán a tu embudo, es decir, a esa página web donde pueden dejar sus datos o unirse a tu comunidad, para estar en contacto contigo y llevarlas a comprar tus servicios o productos, mediante emails y contenido de valor.

Embudo básico. Esta es la forma en que empiezas a atraer a esas personas.

1. **Atracción:** reels, shorts, posts, lives.

2. **Interés:** lead magnet, guía, clase, reto, formulario, webinar o taller virtual.
3. **Confianza:** secuencia de emails o mensajes educativos, eventos, motivación, historias o testimonios por correo electrónico o por WhatsApp. Estos mensajes
4. **Oferta irresistible:** promesa clara y transformación alcanzable.
5. **Conversión:** cierre de venta o de suscripción mediante un botón o una llamada a la acción.
6. Comunidad en WhatsApp, Telegram, Skool NAS IO y hasta en Facebook.

Plataformas recomendadas:

- **systeme.io** (ideal para principiantes) también incluye diseños ya hechos para tu embudo y un sistema completo de automatizaciones para que no te compliques.
- **Hostinger** (para crear tu página de captura (embudo) website, tienda online o blog) Si deseas empezar tu propio embudo o sitio web, te regalo este enlace para que te suscribas a un precio muy económico. [Entra qui para empezar](#)

¡Si necesitas ayuda, te dejaré todos mis contactos al final de esta guía y me encargaré de hacerlo por ti!

7. Cómo atraer clientes con tu marca personal

Tu marca personal no es tu logo; es la experiencia que la gente siente contigo.

Principios clave:

- Habla de tu historia, metas, logros y días difíciles.
- Muestra tu proceso, no solo el resultado.
- Crea una estética que represente tu esencia. Escoge colores y estilos de tipografía que vayan con tu personalidad y utiliza estos en todos tus perfiles. Es decir tus portadas, textos en tus diseños etc

- Da valor sin miedo.
- Repite siempre a quién ayudas y cómo.

Cuando tu estilo es coherente, la gente te reconoce incluso sin ver tu nombre.

8. ¡Consejos finales e importantes!

- **Hooks poderosos:** pregunta, dato, frase incómoda, opinión fuerte, desmentir mitos, mencionar estadísticas, dar opiniones, empezar con una narrativa. Ejemplo: Aquel día esto me pasó; no lo puedo creer. Te han mentido, sí...etc.
- **Edición inteligente:** subtítulos claros y ritmo atractivo. Agrega audios en tendencia desde la plataforma que estés utilizando. Instagram lo tiene: Facebook, TikTok y YouTube. Trata de que no superen los 10.000 reproducciones. También puedes utilizar aplicaciones como Inshot y CapCut para agregar audios de tu preferencia, incluso para
- **CTA (Llamada a la acción suave):** invita sin presión.

El contenido orgánico es una inversión. Y la constancia paga.

Aquí te regalo una lista de Hooks para que empieces a ensayarlo en tu contenido

Dale clic

- [Ganchos que atrapan la atención](#)
-

¿Te gustaría implementar todos estos pasos con mi ayuda ?

¿Guiándote desde el principio hasta que te sientas segura de implementarlo tú sola o solo?

Si respondiste sí a alguna de estas preguntas, aquí te dejo mi información. No estas solo o sola en esteo. YO empecé sin saber; todos tenemos la capacidad de aprender. Te lo aseguro. Paso a paso y con paciencia puedes llegar lejos con tu negocio.

En esto puedo ayudarte: revisar tu perfil, crear tu funnel, preparar tus guiones o diseñar tu contenido, crear campañas publicitarias en Meta y Google y mucho más!!

Escríbeme por WhatsApp o envíame un correo a WhatsApp. Mi correo electrónico es dianasampedo@marketingpara-latinos.com

También puedes visitarme y seguirme en mis redes sociales para contactarme y ayudarte con tu contenido y darte sugerencias personalizadas. Instagram: www.instagram.com/Marketingparalatinos_

Estás a un paso de construir una presencia digital poderosa y rentable.

TUTORIALES EN VIDEO 😊

DALE CLIC A EL ENLACE DE ABAJO PARA ACCEDER

[Tutoriales sobre IA y Contenido](#)

¿Te gustaría saber cómo grabar videos con reels y transiciones, editarlos y mucho más?

Te lo explico todo, paso a paso, para que no te sientas inseguro al publicar.

¡Por solo \$12 dólares, te enseño, con tutoriales cortos, cómo hacerlo; entra aquí para adquirirlo hoy mismo!

[Accede a tu curso de reels y edicion de videos aqui](#)